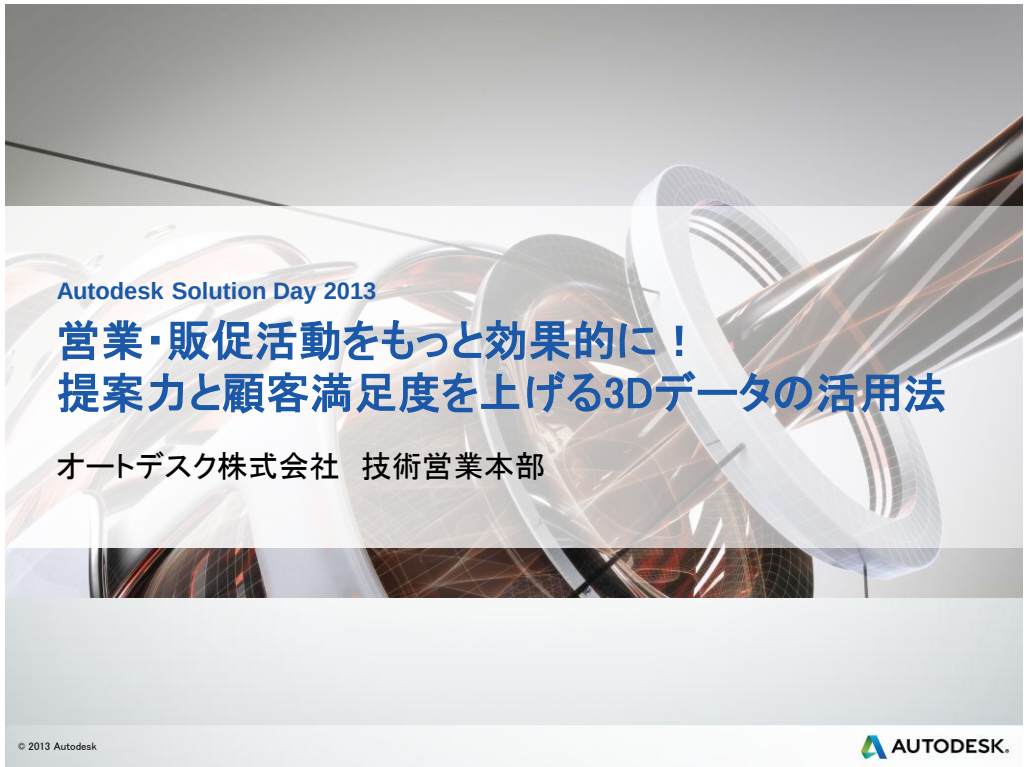


Autodesk Solution Day 2013

営業・販促活動をもっと効果的に！ 提案力と顧客満足度を上げる3Dデータの活用法

オートデスク株式会社　技術営業本部

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

Agenda

- はじめに
  - 営業活動で困っていること、手間がかかっていること
  - 3Dを使う利点
  - 3Dで何が伝えられるか
  - 営業プロセスの現状とあるべき姿
- 3Dデータの活用例
  - プレゼンテーション、販売促進
  - 受注品における製品仕様の決定
  - 設置、メンテナンスの事前説明
- まとめ

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

はじめに

- 3Dデータが普及
  - 3Dデータを見たことない、知らない方は少数派
- 3Dは設計だけのものか
  - 3Dの設計データを見た設計以外の部署から良い反応がある
    - 分かりやすい、意見を出しやすい、話が進む
- 3Dはどのような効果があるか
  - イメージの共有、共感、深い理解、これらはCMや映画でCGで表現した架空の3Dで体験済み

設計部署で作成された3Dデータは様々な活用が考えられます。
このセッションでは営業、販促の分野にフォーカスを当て、活用方法についてお話しいたします

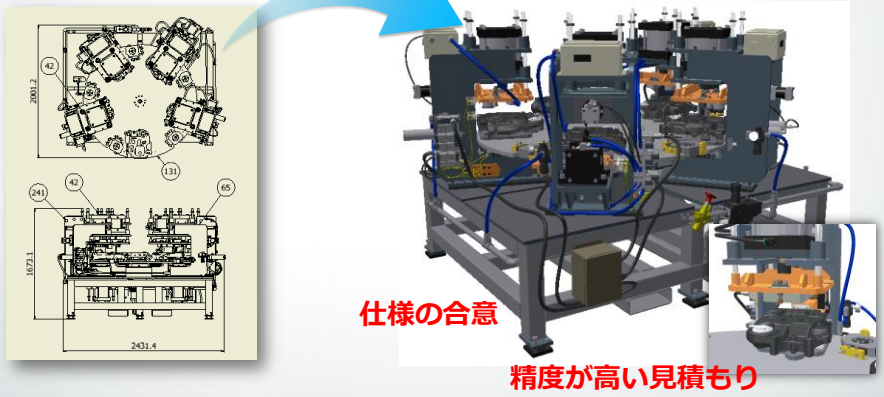
© 2013 Autodesk
AUTODESK.

営業活動で困っていること
手間がかかっていること

- 図面では説明しきれないケースがある
- 販売をしたいがカタログが間に合わない
- 展示会に製品を持ってこられない
- 複雑な製品では説明ができる人のスケジュール調整が大変
- 製品の説明に現物を手配する必要がある
- 競合製品との差別化の説明が難しい
- 価格提示に時間がかかる
- 何度打ち合わせしても製品仕様が決まらない
- 受注後に仕様変更の要求がたびたび入る
- 納品後に「思っていたものと違う」というクレームを受ける

© 2013 Autodesk
AUTODESK.

3Dを使う利点



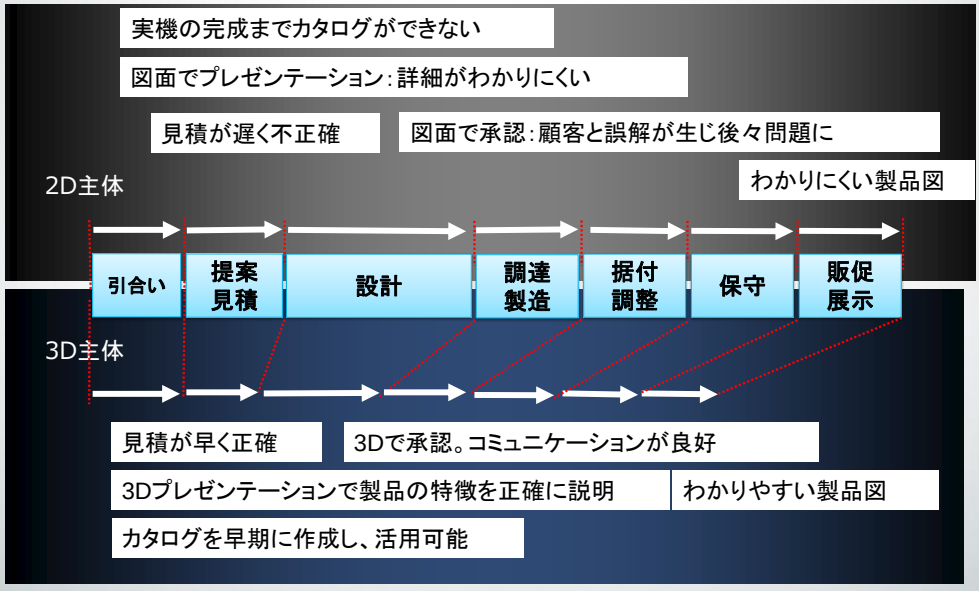
© 2013 Autodesk
AUTODESK.

3Dで何が伝えられるか

- 製品イメージ
  - カタログにないもの、まだ製造されていないもの
- 機動力がある営業活動
  - 3Dデータをいつでも、どこでも営業に利用
- 動作、機能、特徴
  - 現物の準備なし、現物でも見ることができない動作状況の説明
- 様々なバリーエーションの確認
  - どのような姿になるか
- 精度が高い見積もり
  - 損失が出ない取引、競争力がある価格の提示
- 組立、設置
  - 「こんな筈ではなかった」というトラブルを防ぐ

© 2013 Autodesk
AUTODESK.

営業プロセスの現状とあるべき姿

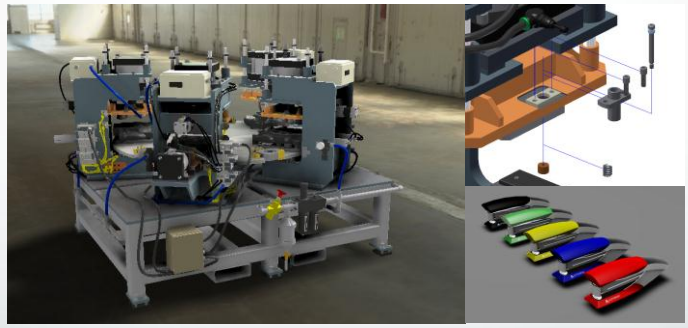


© 2013 Autodesk

AUTODESK.

3Dデータの活用例

- プレゼンテーション、販売促進
- 受注品における製品仕様の決定
- 設置、メンテナンスの事前説明



© 2013 Autodesk

AUTODESK.

プレゼンテーション、販売促進

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

製品のプレゼンテーション

今までは. . .

- カタログ
- イラスト・略図
- 写真
- 図面
- 仕様書

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

事例：日本電子株式会社

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

日本電子
株式会社

日本

Inventorの作業画面

Showcaseの
レンダリング画像

目的

- 海外の製品展示会向けに効果的な製品展示用の動画の作成（携帯端末による動画の再生）
- 本製品は大型機種のため部品点数が多く、動画作成費用が大幅に増えるため、外注コストの削減

Why Autodesk?

Showcaseの活用理由

- 既に使用しているInventor で作成した3Dモデルをビジュアライゼーションにも流用するため、データ互換の親和性を重視。
- 動画作成期間が限られていたため、短期間で最大のビジュアル品質を持つ動画を出力できるツールがShowcaseだった。

結果

- 製品自体が大型のため、展示会場への梱包・輸送費用も高額。実機では説明しにくい使用手順まで、来場者に効果的に説明できた。
- 展示会場現場担当者は携帯端末だけでなく会場で大型画面で動画を流すべきだったと最大限の利用をしたかったとコメント。

“顧客のコメント.”

CG動画作成のプロでなくても、高いレベルのCG作成が可能、制作スピードが求められる場合は非常に威力のあるソフトウェアです。

安藤　努様
技術システム部 / 統括部長

Showcase

© 2008 Autodesk

Autodesk

効果

展示会場で動画を使用したメリット

- ✓実機撮影ビデオや装置図面での説明と比べると、CG動画はどの営業マンでも簡単に説明可能
- ✓実機では絶え間なく動く部品があり説明の邪魔をしていたが、CG動画では必要な個所にフォーカスして説明が可能
- ✓装置の動作説明はショールームもしくは納入先での確認だったがCG動画でどこでも対応可能になった
- ✓製品が大型なため、関東近郊イベントで50万円程度かかる梱包・輸送費用が削減できた
- ✓展示会場での実機操作は手間がかかり、場合によっては充分な説明ができない場合があったがCG動画では安心して説明可能

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

動画制作に伴う作業について

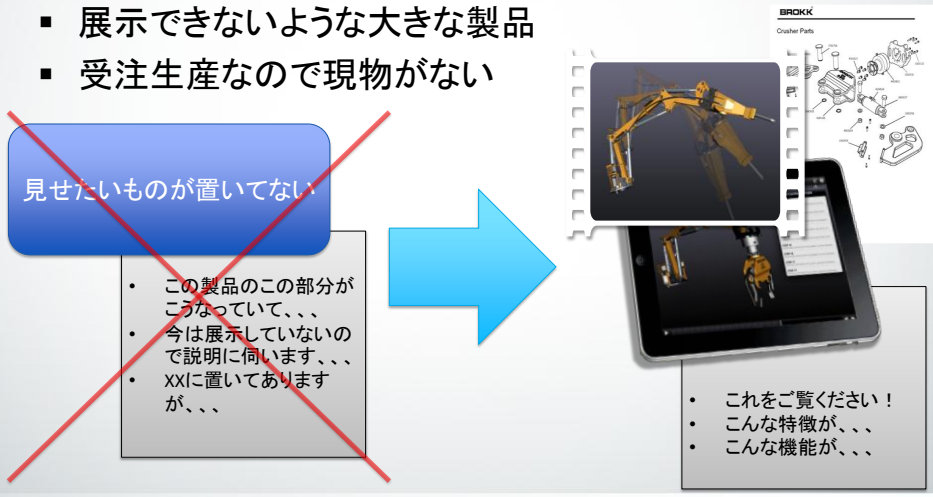
- 制作時間
  - ✓ 作業期間は外注と社内制作共に同程度：1か月強
  - ✓ 制作時間は作業手順の確立、社内担当者のスキルアップで短縮の幅あり
  - ✓ 社内で完結可能な修正作業と秘密保持手続きなど他にもメリットは多い
- 制作コスト
  - ✓ 動画制作コストの削減：3分程度の動画作成費用を通常の外注費用と比較して、今回の社内制作では約半分程度

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

プレゼンテーション、販売促進における効果

- さまざまな製品を見てもらえる環境
  - 展示できないような大きな製品
  - 受注生産なので現物がない



© 2013 Autodesk

AUTODESK.

受注品における製品仕様の決定

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

製品の説明

- 顧客要求仕様を理解できる設計者が、製品説明資料を作成、説明するケースが多い
  - 説明要員のスケジュール調整が営業活動に影響
  - 理解してもらえる説明ができるか

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

3D画像を説明書に利用

- だれでも説明できる資料が準備できる

さらに
見ればわかる資料を提示

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

活用例：株式会社スギヤス様

BPnet　ビジネス　PC　IT　テクノロジー　医療　建設・不動産　環境　TRENDY

Tech-On! SPECIAL

HOME >> 「Showcase」が住宅用福祉機器の販売ツールに 設置後の状態をグラフィックスで素早く顧客に提示

「PR」 デザインテクノロジーで未来を語る Autodesk

「Showcase」が住宅用福祉機器の販売ツールに
設置後の状態をグラフィックスで素早く顧客に提示

自動車整備用リフトの大手メーカーとして活躍するスギヤス。自動車整備用リフトと並んで同社が力を入れている事業が住宅福祉機器である。その主力製品の一つが，住宅や各種施設に設置する階段昇降機「昇助くん」だ。この製品の市場開拓に「Autodesk Showcase」が貢献している。同装置を設置した後の状態を，グラフィックスを使ってあらかじめ見せることで，顧客の不安を解消。安心して購入に踏み切れるようにした。この取り組みは，販売店や購入者に好評を博している。

図1　主力製品である自動車整備用リフト「ビシャモン」シリーズ
[画像のクリックで拡大表示]

愛知県高浜市に本社を置くスギヤスは，「ビシャモン」というブランドで自動車整備用リフトを展開しており，国内市場では約50%ものシェアを持つ最大手として自動車関連の業界では広く知られている（図1）。同社は，1949年にグリース・ポンプを製作する企業として事業をスタート。その後，自動車整備用リフトやハンドリフト，テーブルリフトなども手掛けるようになった。最近では住宅福祉機器，破砕・圧縮機器にも手を広げている。階段昇降機に代表される住宅福祉機器に取り組み始めたのは1989年のことだ。この事業の売り上げは，スギヤス全体の売上のうち約10%ほどを占めており，今後力を入れていく分野の一つだという。

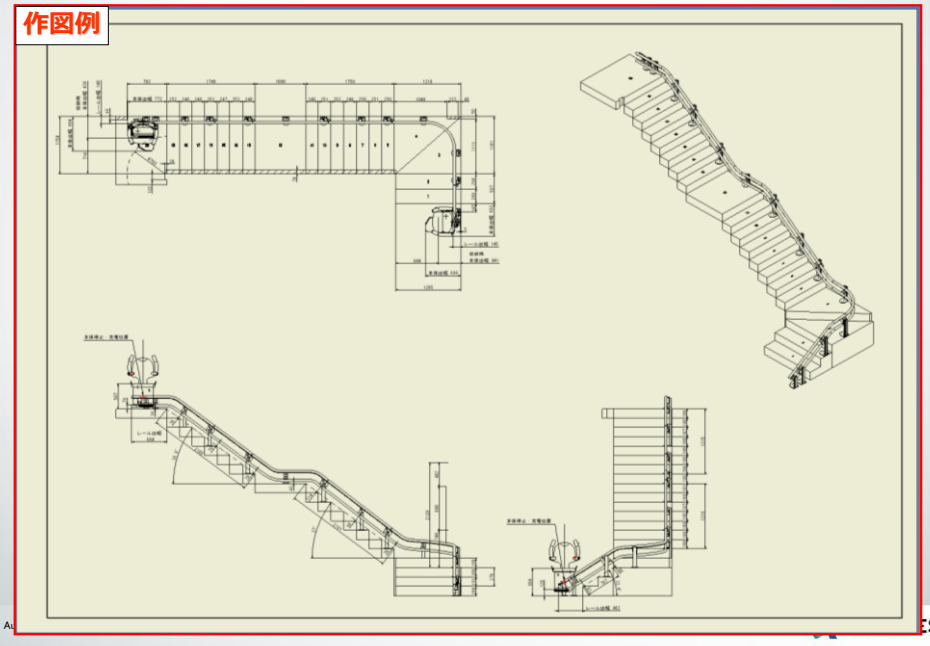
オートデスクのCG作成ツール「Autodesk Showcase」を販売活動に利用している同社の椅子型階段昇降機「昇助くん」シリーズは，既存の階段の端にレールを取り付け，このレールに沿って移動する小型リフトで人を運ぶ装置である（図2）。足の不自由な人や，心臓に負担の掛かる人などが使うことを想定して開発した製品だ。個人宅や飲食店，集会場や学校など，すでにさまざまな場所に設置されている。特に，小中学校向けには数百件の納入実績があるという。

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

商品提案（従来）

作図例



© 2013 Au

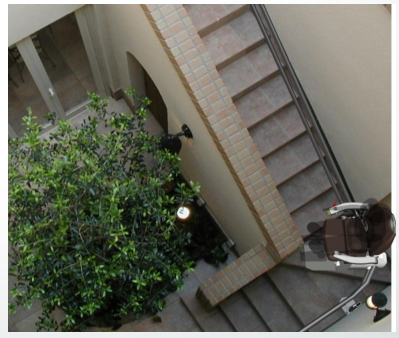
ESK.

商品提案(3D)

© 2013 Autodesk

効果

- 早い段階でお客様とのイメージ共有が出来ている
- このためレイアウト変更が減り、現地訪問回数が減った
- その結果、商談が実を結ぶまでの時間が短くなった



© 2013 Autodesk

AUTODESK.

モバイルデバイスの利用

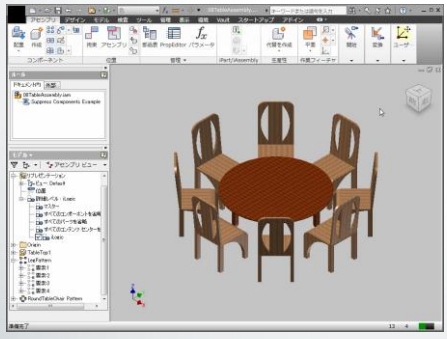
- いつでも、どこでも3Dで説明
  - ビジネスチャンスを逃さない！

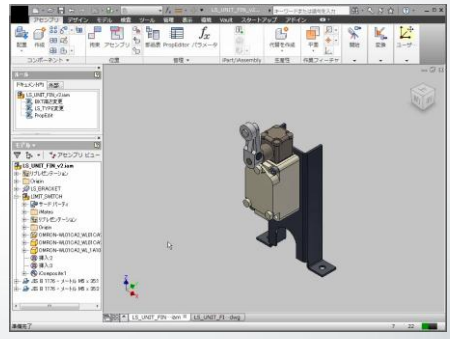
© 2013 Autodesk

AUTODESK.

仕様を確認

- どのようなものになるか提示し納得頂く
- ベストな選択を最短の時間で見つける

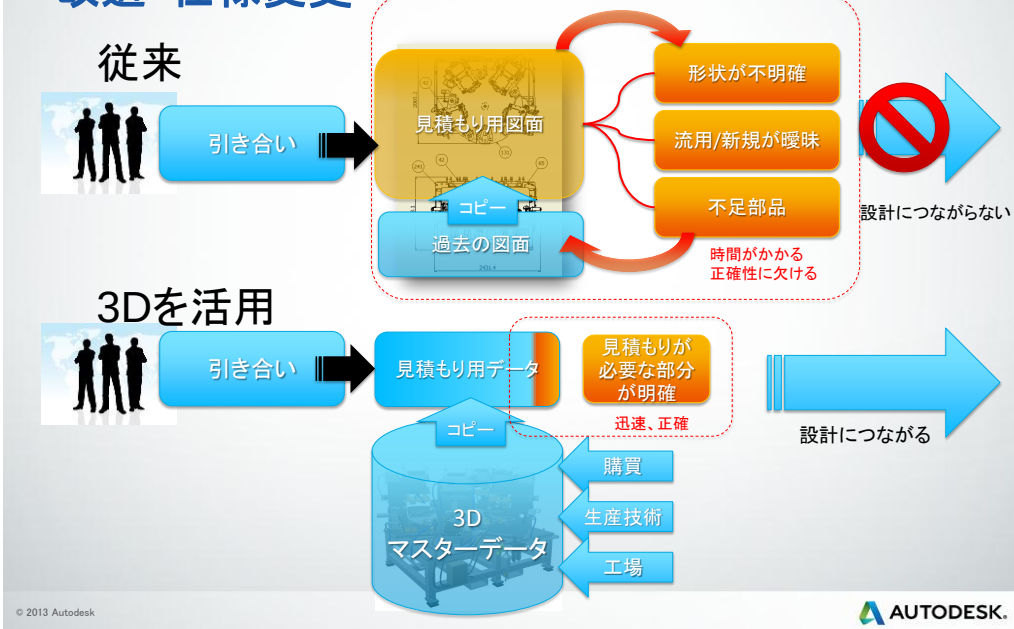




© 2013 Autodesk

AUTODESK.

見積もり
改造・仕様変更

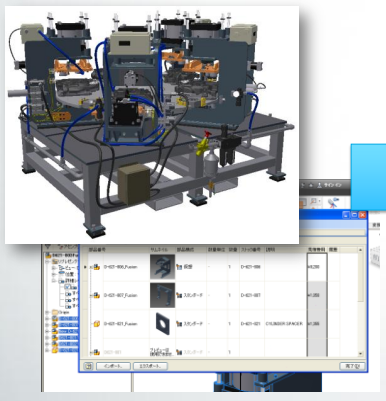


© 2013 Autodesk

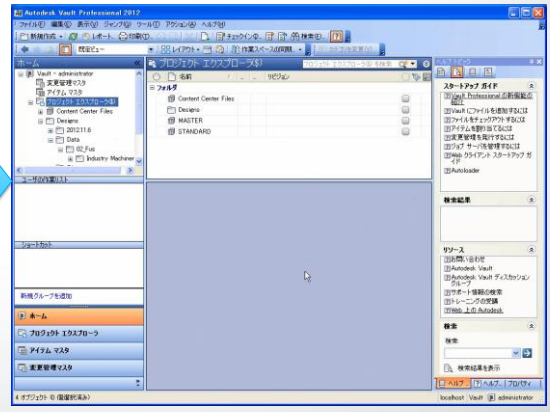
AUTODESK.

見積もり

- 基本となる3Dデータを構築し、組合せ/差異部を作成
  ⇒見落としの無い正確な見積もりを作成



マスターモデルを構築し
データ管理



マスターモデルから仕様違い
を生成、組合せ変更

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

設置、メンテナンスの事前説明

© 2013 Autodesk

AUTODESK.

アフターフォローも売り込み

- 後回し、購入後になりがちなアフターフォローも売り込みツールに
  - 設置や使用方法についての情報を分かりやすく説明
  - 工事に対する懸念を事前に把握
  - 購入後のイメージも確実に

© 2013 Autodesk

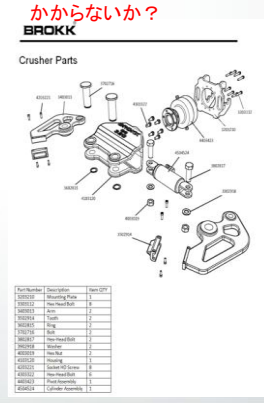
AUTODESK.

使用方法も売り込む

- 心配な点を事前に払拭
- メンテナンスも売り込み材料に

操作は簡単か？

メンテナンスに手間がかからないか？

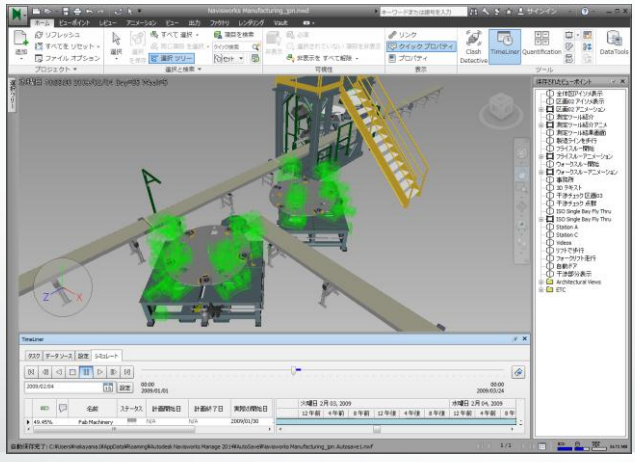


© 2013 Autodesk

AUTODESK.

工事に対する対応を説明

- 設置のイメージを提示
  - 時間を追って設置されていく様子を説明



© 2013 Autodesk

AUTODESK.

まとめ
登場した製品

- Autodesk Inventor
  - 3Dデータ作成、動作設定、バリエーション確認
  - ➢ Configurator 360(Trial公開中)を使用してモバイルデバイスで見せる
- Autodesk Showcase
  - 3Dデータをリアルに表現し最終製品イメージを提示
- Autodesk Publisher
  - より分かりやすい製品のメンテナンス方法、取扱説明書を提示
- Autodesk Navisworks
  - 大規模なデータを表示、設置工事の工程を説明
- Autodesk 360
  - クラウドによりいつでも、どこでも3Dを閲覧

© 2013 Autodesk
AUTODESK.

まとめ
3D活用のメリット

- 製品イメージ
  - カタログにないもの、まだ製造されていないものを提示できる
- 機動力がある営業活動
  - 3Dデータをいつでも、どこでも営業に利用できる
- 動作、機能、特徴
  - 現物の準備なし、現物でも見ることができない動作状況の説明できる
- 様々なバリーエーションの確認
  - どのような姿になるか確認いただいた上で受注できる
- 精度が高い見積もり
  - 損失が出ない取引、競争力がある価格で利益を確保できる
- 組立、設置
  - 「こんな筈ではなかった」というトラブルを防ぎ信頼を得る

営業・販促で使わないともったいない！

© 2013 Autodesk
AUTODESK.

Autodesk is a registered trademark of Autodesk, Inc., and/or its subsidiaries and/or affiliates in the USA and/or other countries. All other brand names, product names, or trademarks belong to their respective holders. Autodesk reserves the right to alter product and services offerings, and specifications and pricing at any time without notice, and is not responsible for typographical or graphical errors that may appear in this document.

© 2013 Autodesk, Inc. All rights reserved.